

중소 수출 유망품목 시장동향 및 진출방안

< 기타 전동공구 >



CONTENTS

목 차

요 약 / 1

I. 프랑스(파리) / 2

II. 스페인(마드리드) / 7

III. 일본(나고야) / 14

IV. 러시아(모스크바) / 22

V. 러시아(블라디보스토크) / 29

VI. 루마니아(부쿠레슈티) / 34

VII. 아제르바이잔(바쿠) / 41

VIII. 나이지리아(라고스) / 49

요 약

- 우리나라는 무역 1조 달러 달성 이후 이제 무역 2조 달러 시대를 열기 위해 달려가고 있다. 우리 공사에서는 '무역 2조 달러 비전'이라는 목표달성을 위한 중소기업의 중요성을 실감하고 중소기업 수출유망품목에 대해 긴급 진단하였다. 그 중 전동공구는 글로벌 경제 위기로 침체되었던 건설·플랜트 경기가 신흥국들을 중심으로 다시 살아나면서 전동공구의 수요가 회복세를 보이는 것으로 확인되었다.
- 전동공구는 일반 가정용에서부터 산업용 공구까지 다양한 제품군이 출시되어 있으나, 주로 유명 브랜드의 제품이 전 세계에서 선전하고 있는 상황이다. 유럽 등 선진국 국가에서는 하우스 인테리어, 집수리 등 개인적 목적으로 활용하는 분위기가 확산되어 있어 개인용 전동공구의 판매가 활성화되어 있다. 반면 신흥국에서는 건설·플랜트 산업을 중심으로 산업용 공구의 수요가 높게 나타나고 있다.
- 전동 공구 제품은 주로 Bosch, DeWalt와 같은 유명 브랜드 제품이 전 세계적으로 인기를 끌고 있다. 그러나 전 세계 경기침체가 지속됨에 따라 기업 영업 이익 감소로 기존의 고품질 고가 제품 사용에서 저가 제품 사용으로 선회하고 있는 양상도 나타나고 있다. 특히 중국 및 인도 등에서 생산되는 저가 제품들이 가격에 민감한 신흥시장을 중심으로 시장 점유율을 확대해 나가고 있다.
- 본 보고서에서는 전동공구에 대한 기업들의 관심도가 높은 프랑스, 스페인과 같은 선진국에서부터 러시아, 루마니아 등의 여러 국가에 이르기까지 각 대표 국가들의 시장동향, 시장구조, 바이어의견 등을 전반적으로 분석하였다. 이를 통해 우리 기업들이 각 시장별 맞춤형 전략을 설정, 세계시장 진출에 도움이 될 수 있도록 하는데 그 초점을 맞추었다.

프랑스

(무역관명 : 파리무역관)

1 시장동향

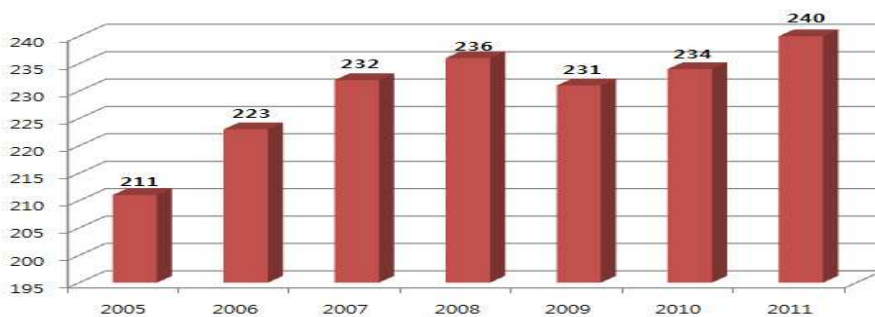
□ 품목 유망성

- DIY 트렌드 확산에 따른 전동 공구 수요 증가
 - 프랑스의 인건비가 매우 높은 편인데다, 장인(Artisan)으로 통칭되는 기술 전문가들의 보수에 대한 규정이 없어 일반적으로 서비스 요금이 비싸게 책정되는 편임
 - 이에 프랑스인들은 기술적으로 어렵지 않은 하우스 인테리어, 정원 조경 등의 일을 직접 하는 경우가 많음
 - 경기 침체가 장기화로 인해 전문가를 고용하기보다 직접 시간을 들여 집을 수리하고 공사하는 DIY 트렌드가 더욱 확산되는 추세
 - 그로 인해 각종 전동 공구 수요가 꾸준히 증가하고 있음

□ 시장 동향

- 2012년 8월 프랑스 전국 DIY 산업연합에서 발표한 조사 결과, 2011년 프랑스 DIY 시장 규모는 240억 유로 규모로 2010년 234억 유로 대비 2.6% 성장

[프랑스 DIY시장 규모(2005~2011)]



* 자료원: 프랑스DIY산업연합

□ 수입동향

- 2012년 10월 기준 최근 12개월 수입액은 2억 8천3백만 유로로 2011년 대비 55.4% 증가
- 주요 수입국은 중국, 독일, 헝가리로 중국에 대한 수입 의존도가 높은 편임
 - 중국 수입 의존도는 금액 면에서 36%, 물량 면에서는 66.8%에 달함

[기타전동공구(846729) 최근 수입통계]

(단위: 천 유로, 개)

	2010		2011		2011.11~2012.10 (최근12개월)	
	수입액	수입량	수입액	수입량	수입액	수입량
전체	143,746	5,230,403	157,008	7,271,300	283,219	9,342,019
중국	61,771	3,985,753	66,423	5,766,515	103,597	6,240,181
독일	35,811	484,356	29,596	565,843	53,957	653,812
헝가리	14,325	291,601	18,228	387,892	34,066	605,816
말레이시아	321	3,534	413	5,014	18,729	167,729
일본	3,770	28,635	3,333	30,525	7,008	32,859
스위스	4,785	58,713	3,373	38,827	6,350	66,260
미국	2,073	4,406	339	2,944	2,824	27,117
루마니아	1,969	30,912	2,213	42,594	1,068	20,644
한국	241	2,698	291	3,329	561	6,224

* 주 : 관세율: 0%, 부가세: 19.6%

* 자료원 : 프랑스 관세청

2 시장구조

□ 유통구조

- 휴대용 전동기기를 포함한 DIY용품 유통 경로는 크게 4가지 로 나뉨
 - ① 대형 DIY 전문매장 : DIY 용품을 전문적으로 유통하여 소비자에게 공급하는 전국 규모의 대형 유통매장으로 프랑스 내에서는 Le Roy Merlin, Mr. Bricolage, Castorama, Bricorama 등이 있음
 - ② 일반 대형유통매장 : 다양한 제품을 취급하는 일반 대형 유통매장에서도 DIY용품을 취급하고 있음. Carrefour, Auchan 등을 들 수 있음
 - ③ 전문도매상 : DIY 제품을 전문적으로 소매상에 공급하는 도매상
 - ④ 전문소매상 : DIY 제품을 취급하는 소매상

□ 유통동향

- 프랑스 전국 DIY 연합의 조사 결과에 따르면, 2011년을 기준으로 대형 DIY 전문매장 시장 76%를 점유하고 있으며 그 뒤를 전문 도매상이 16.8%로 뒤쫓고 있는 형태임
 - 눈에 띄는 것은 일반 대형 유통매장의 점유율 급락으로, 2010년 대비 점유율은 12.4% 감소하여 4.15% 점유에 그쳤음
 - 이는 DIY 산업 유통이 점차 전문화되어가는 추세임을 나타냄
- 인터넷을 통한 DIY 용품 판매도 전체 판매량의 4%를 차지
 - 주요 DIY 전문매장이 보유한 인터넷 쇼핑몰 위주로 판매가 이루어지고 있음
 - 인터넷 판매는 점차 확산되어 가는 추세로 주로 부피가 크고 무거운 제품을 인터넷을 통해 구매하고 있는 것으로 나타남

3 바이어 의견 조사

□ 바이어 평가

- 인터뷰에 응한 바이어들은 한국산 제품을 중국 제품 대비 성능이 높은 것으로 평가
 - 휴대용 전동기기는 외부 전원을 사용하지 않기 때문에 내장 배터리의 성능이 중요시되는데, 한국의 휴대용 배터리 제조 기술을 높이 평가하고 있었음.
- 사용자가 손으로 들고 조작하기 편해야 하는 점도 중요, 휴대성과 디자인 편의성도 한국제품의 주요 장점으로 꼽힘
- 중국 제품의 가격경쟁력은 한국 제품이 극복해야 할 가장 큰 장애물로 지적되었지만, 품질만 훌륭하다면 시장에서 성공 가능성이 충분할 것으로 보임

□ 접촉 바이어 정보

1	Tranova		
담당자	Cedric Monavon	직위	CEO
담당자 Tel	04-32-40-04-30	담당자 Fax	04-16-30-34-14
Email1	cmonavon@tranova.fr	Email2	N/A
설립년도	2010	종업원 수	3
Website	http://www.tranova.fr		
주소	597 Route des Vignes 38890 Saint Chef		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	영어, 불어
바이어 참고사항	▶ 현재 파리무역관 지사화 업체와 거래 중이며 연간 3만 유로 정도의 기구를 한국에서 수입하고 있음. 타겟 시장은 B2C 시장보다는 wholesale B2B 시장이며 브랜드가 알려져 있지 않을 경우 품질로 소비자들에게 다가가야 하므로 초기 투자기간이 길 수 있음		

2		Invivo Group	
담당자	Jean-Luc Boussard	직위	Product Manager
담당자 Tel	01-40-66-26-44	담당자 Fax	01-45-01-83-72
Email1	jboussard@invivo-group.com	Email2	N/A
설립년도	1970	종업원 수	6800
Website	http://www.invivo-group.com		
주소	83 Avenue de la Grande Armee 75016 Paris		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	영어, 불어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ B2B 시장은 프랑스 농협을 중심으로 판매 하고 B2C 시장은 Gamme Vert라는 Do-it-yourself 체인 자회사 매점을 통해 판매. B2B의 경우 매우 보수적이던 고객들도 구매지출 최적화를 위해 수입 제품을 취급하기 시작하는 추세임 ▶ 한국제품은 아직 소비자들에게 고품질이라는 이미지가 형성되어 있지 않아 시장점유율을 높이지는 못하고 있으나, 전동기기의 경우는 기술혁신을 통해 경쟁업체보다 우수할 경우 충분히 현지 시장에서도 판매될 수 있을 것으로 사료됨 		

3		Brico Depot	
담당자	Miguel Neira	직위	Procurement assistant
담당자 Tel	01-69-63-05-37	담당자 Fax	N/A
Email1	aro@bricodepot.com	Email2	N/A
설립년도	2004	종업원 수	7700
Website	http://www.bricodepot.com		
주소	30 Rue de la Tourelle 91310 Lonpont sur Orge		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	영어, 불어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ B2C 시장에 타겟을 맞추고 있기 때문에 신제품에 대한 관심도가 매우 높음 ▶ 국내 제품에 대한 관심 또한 매우 높으며 한국제품에 대한 소비자들의 반응 또한 개선되고 있어 충분히 시장 공략이 가능할 것으로 예상 		

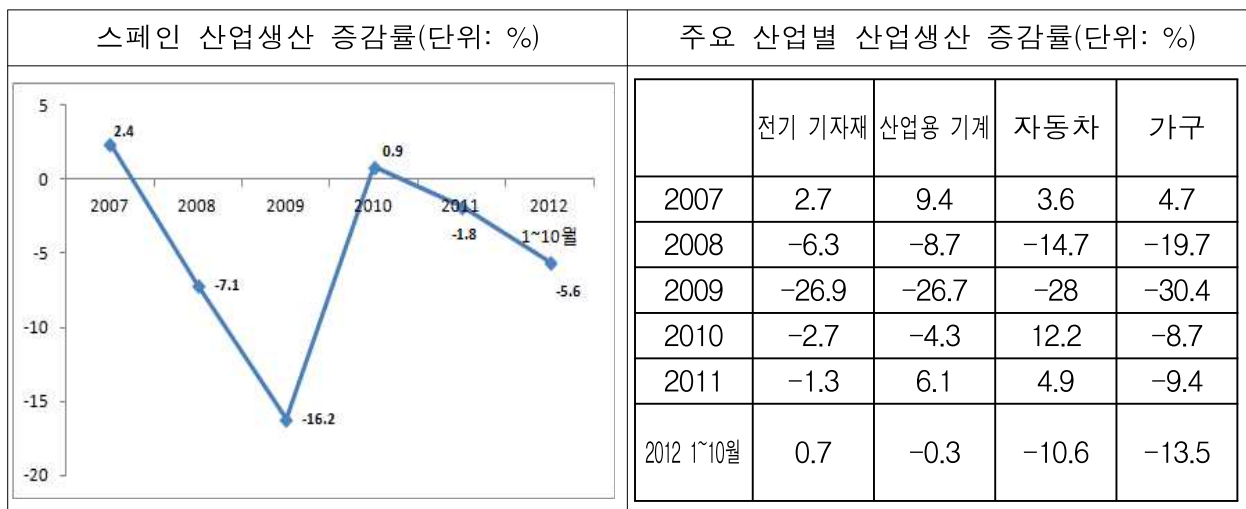
스페인

(무역관명 : 마드리드무역관)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 장기 불황으로 인한 소비위축으로 최근 5년간 산업생산 활동 크게 감소
 - 경제위기가 발생한 '08년 하반기부터 스페인 내 산업생산이 매년 하락세를 이어가고 있음
 - '12년 1~10월 중 산업생산규모는 전년동기대비 -5.6% 감소
 - 특히, 동 기간 중 전동공구에 대한 소비가 가장 많이 발생하는 전기 기자재, 산업용기계, 자동차, 가구 제조업의 생산 활동은 대부분 성장세가 낮거나 크게 하락



* 출처: 스페인 통계청(INE)

- 과거 보수적 소비패턴에서 탈피, 중저가 제품에 대한 구매 관심 증대
 - 불경기에 따른 구매력 하락으로 현지 바이어들은 안정적인 품질과 함께 가격 경쟁력이 우수한 제품을 공급해 줄 신규 공급선 발굴에 적극 나서고 있음
 - 특히 유럽산 제품과 품질은 유사하나 가격이 저렴한 우리 기업 제품에 관한

관심이 점차 확대되는 추세

- 대 스페인 한국수출 품목, 소비재에서 산업재로 이동
 - 경제위기 전 우리 기업의 대 스페인 수출 품목은 자동차, 텔레비전, 휴대전화, 가전제품 등의 소비재로 전체 수출의 약 70%가량을 차지
 - 불황, 산업 생산 해외이전 등으로 소비재 제품의 수출은 크게 줄어든 반면, 중저가 산업재에 대한 판매는 점차 늘어나고 있음
 - 현 경제위기가 전동공구를 포함한 일부 산업용 제품에 한해 수출 확대 기회가 될 가능성도 있음

□ 수입동향 및 정책

- 산업생산 활동 감소로 전공공구 수입 매년 크게 하락
 - '12년 1~8월 전공공구(HS코드 846729) 수입액은 약 4천만 유로로 전년 동기대비 -28% 감소
- 중국산이 전체 전동공구 수입시장을 장악하고 있으나, 최근 대 한국 수입이 늘어나는 추세
 - 상기 기간 중 대 중국 수입규모는 약 1,670만 유로로 전체 수입의 약 42% 차지
 - 대 한국 수입규모는 약 5만 유로에 불과하나, 전체 수입시장 하락에도 전년 동기대비 152%의 성장세 기록

[전동공구 주요 수입대상국별 수입 추이(HS CODE 8467.29)]

(단위: 천유로, %)

순위	국가	2010		2011		2012 1~8월	
		금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률
1	중국	22,571	87.7	25,197	11.6	16,709	2.8
2	독일	22,420	29.8	21,000	-6.3	10,294	-32.3
3	헝가리	8,243	62.8	8,098	-1.7	2,073	-62.0
4	영국	1,332	159.3	1,402	5.2	1,490	40.1
5	프랑스	3,336	30.9	3,828	14.7	1,311	-41.1
...
24	한국	238	11,020.2	84	-64.6	53	152.0
총 수입		83,006	43.1	88,481	6.6	40,739	-27.9

* 자료원: 스페인 경제경쟁력부

○ 수입 관련 정책 및 인증제도

- 동 제품과 관련된 정부의 국가적인 정책은 별도로 마련되어 있지 않은 것으로 사료
- 관세율(HS CODE 8467.29) : 2.7% / 대한 수입 0%
- 인증 : CE마크
- * 획득 소요기간 및 비용 : 제품 및 회사 규모 등에 따라 상이하나, 통상 짧게는 3개월에서 길게는 1년 반까지 소요되며, 제품에 따라 300만원~800만원 가량의 비용 지불 필요

2 시장 구조

□ 유통구조 분석

○ (현지 제조기업) 주로 최종 소비자에게 직접 납품 선호

- Hispania de Maquinaria, Virutex 등과 같은 다수의 제조 기업들이 스페인 내에서 전동제품을 생산 중
- 현지제조업체는 중소 규모로 시장 장악력이 해외 다국적 기업에 비해 낮음
- * 스페인 제조업체들의 시장 점유율 20~30%에 불과한 것으로 추정
- 대부분의 현지 제조업체들은 각종 산업 공장에 자사 제품을 직접 납품하고 있으며, 영업망이 취약한 일부 기업들은 전문 유통상에게 판매를 맡기는 경우도 있음

○ (해외제조기업) 대기업은 현지법인, 중소기업은 현지 전문 수입상을 통해 활동

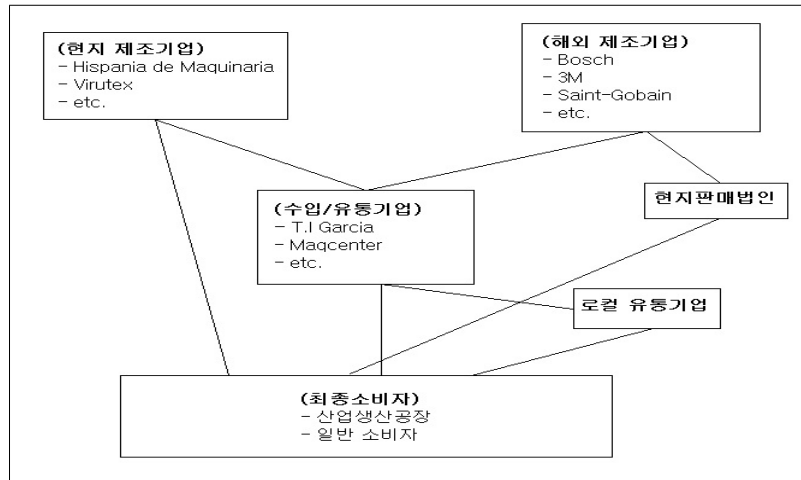
- Bosch, 3M, Saint-Gobain 등 다국적 대형 제조업체들은 대부분 스페인에 판매 법인을 두고 있어, 법인을 통해 최종 소비자나 로컬 유통업체에 납품
- 그 밖에 중소형 해외 제조업체들은 대부분 전문 수입·유통상을 대상으로 납품 중이며, 최종 소비자를 대상으로 한 직접적인 납품은 많지 않음

○ (수입·유통기업) 현지 최종소비자, 혹은 로컬 유통업체에 납품하며, 일부는 인근 국가로 재수출 병행

- 현지·해외 제조 기업으로부터 제품을 공급받아 각종 산업 공장 또

- 는 로컬 유통상에 판매
- 일부 수입상은 포르투갈이나 모로코, 중남미 등 지리적·문화적 관계가 깊은 국가를 대상으로 재수출 활동도 병행

[스페인 전동공구 유통시장 구조]



* 자료원 : 마드리드 무역관 자체작성

□ 대상공략군 분석

- 현지 유통구조를 고려해 수입·유통 전문기업을 공략하는 것이 가장 효과적
 - 스페인 내 산업 생산 공장에서는 전동공구 제품을 해외에서 직접 수입하기보다 현지 수입상이나 다국적 대기업 판매 법인을 통해 구매
 - 우리 기업들은 현지 수입상과의 협력을 통한 시장 진출을 고려하는 것이 가장 효과적일 수 있음
- 품질보다 가격이 중요
 - 현지 수입상들은 현지 소비자들의 소비성향에 맞춰 고품질 고단가 제품보다는 품질이 우수하면서 가격경쟁력을 갖춘 제품에 대한 구매를 선호

3 바이어 의견 조사

1 Tecnologia Industrial Garcia, S.L.			
담당자	Mr. Jesus Chicanoi	직위	구매담당
담당자 Tel	+34-968-611-739	담당자 Fax	+34-968-640-948
Email1	jesuschicano@tecnologia-industrial.com	Email2	N/A
설립년도	1990년	종업원 수	43명
Website	www.tecnologia-industrial.com		
주소	Ctra. de Madrid km. 377 - Pol. Ind el tapiado - Apdo. 350, 30500, Molina de Segura (Murcia)		
업종	수입/유통		
구입품목	산업용 공구 전반		
한국과의 거래경험	N/A	교신 가능 언어	스페인어, 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 산업용 공구 전반 수입/유통 전문 ▶ 스페인 남부 지역을 중심으로 유통망 보유 ▶ 신규 공급선 확장에 대한 관심은 없으나, 한국산 제품에 대한 가격 정보 등은 확인해 볼 의향이 있음 		

2 FERCUSA SA.			
담당자	Mr. Jorge Picazo	직위	구매담당
담당자 Tel	+34-967-592-580/73	담당자 Fax	+34-969-229-226
Email1	construccionab@fercusa.com	Email2	N/A
설립년도	1989년	종업원 수	50명
Website	http://www.fercusa.com/		
주소	Carretera Valencia, Pol. Ind. Fercusa, Km 2200, Cuenca, 16004, Spain		
업종	수입/유통		
구입품목	산업용 공구 전반		
한국과의 거래경험	N/A	교신 가능 언어	스페인어, 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 각종 산업용 공구 수입/유통 전문 ▶ 스페인 동부 지역을 중심으로 주요 유통망 보유 ▶ 최근 중저가 제품에 대한 수요가 크게 늘고 있어 수요를 충족할 수 있는 한국 제품이 있다면 제품 정보를 검토해 볼 의향이 있음 		

3		FERROVICMAR SL	
담당자	Mr. Ramon Vicente	직위	사장
담당자 Tel	+34-976-63-24-21	담당자 Fax	+34-976-630-336
Email1	ferrovicmar@ferrovicmar.com	Email2	N/A
설립년도	2007년	종업원 수	N/A
Website	www.ferrovicmar.com		
주소	C/ Guma, 12, 50700, Caspe, Zaragoza, Spain		
업종	수입/유통		
구입품목	산업용 공구 전반		
한국과의 거래경험	N/A	교신 가능 언어	스페인어, 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 각종 산업용 전동공구 전반 취급 ▶ 스페인 전역에 유통 가능하나 주로 북부 지역을 중심으로 활동 중 ▶ 한국기업과는 거래 경험이 없어 한국제품에 대한 의견을 줄 수 없음. 다만, 현 국가 경제 상황을 고려할 시 해외 브랜드의 신규 시장 진출은 다소 까다로울 것으로 예상 		

4		Jose Manuel Elizalde, S.A	
담당자	Mrs. Puri Sanchez	직위	구매담당
담당자 Tel	+34-902-820-890	담당자 Fax	+34-902-820-891
Email1	seamenizacion@suministro selizalde.com	Email2	hernani@suministroselizalde.com
설립년도	1922년	종업원 수	19명
Website	www.suministroselizalde.com		
주소	Akarregi Bailara, 26, 20120, Hernani, Guipuzcoa, Spain		
업종	수입/유통		
구입품목	산업용 공구 및 액세서리		
한국과의 거래경험	N/A	교신 가능 언어	스페인어, 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 산업용 공구 및 액세서리 수출입 및 유통기업 ▶ 스페인 북부 지역을 중심으로 주요 유통망 보유 ▶ 한국산 전동공구는 취급해 본 바가 없음. 현재 전반적인 시장 수요가 줄어들어 신규 해외 브랜드 취급은 어려울 것으로 보이나, 품질 대비 가격이 우수하다면 고려해 볼 의향이 있음 		

5		Suministros Industriales Viper, S.A	
담당자	Mr. Luis Miguel Sancho	직위	무역담당
담당자 Tel	+34-947-485-662	담당자 Fax	+34-947-484-379
Email1	luismiguel@suministrosvip er.es	Email2	suministrosviper@suministros viper.com
설립년도	1975년	종업원 수	20명
Website	www.suministrosviper.com		
주소	Avenida Alcalde Martin Cobos, 9, Poligono Industrial Villayuda, 09007, Burgos, Spain		
업종	수입/도매		
구입품목	산업용 기계 및 공구		
한국과의 거래경험	N/A	교신 가능 언어	스페인어, 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 산업용 기계 및 공구 수입/도매기업 ▶ 특히, 철강용 공구에 대한 취급 비중이 높음 ▶ 한국기업과는 교류 경험 없음. 최근 중저가 제품의 의뢰하는 바이어가 점차 많아지고 있어, 가격 경쟁력이 우수한 한국산 Grinder나 Sander가 있다면 검토해 볼 의향이 있음 		

일본

(무역관명 : 나고야무역관)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

○ 일본 공작 기계 시장 현황

- 최근 5년간 일본의 공작 기계 시장 소비 규모는 '08년 말 리 먼 쇼크로 인해 세계 공작 기계 시장 위축과 함께 큰 폭으로 하락했던 '09년을 제외하고, 지속적인 증가세를 보임

[최근 5년간 일본 공작 기계 시장 소비 규모]

연도	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
소비규모 (단위:USD 천불)	4,743,000	4,884,000	2,526,000	4,889,000	7,620,000

- 공작 기계 업체의 주 수요처인 제조업체들이 비용 절감을 위해 해외 설비 투자를 늘리고 있으나, 일본 내 핵심 산업군의 국내 설비 투자는 계속 확대 중
- 일본 시장 내에서 수입 공작 기계의 제품 경쟁력은 높지 않은데, 주로 일본 국내 제품으로 내수를 조달하기 때문임

○ 점차 확대되는 한국 공작 기계(머시닝 센터) 비율

- 동일본 대지진 발생 이후 엔고에 따른 비용 절감을 위해 해외에서 부품을 조달하기 시작
- 국산 공작 기계(머시닝 센터)의 높아진 기술력과 가격 경쟁력, 지리적 이점 등으로 대일 수출이 크게 증가
- 최근 중·일 관계 악화로 한국으로부터의 수입 비중을 늘리고 있음

○ 일본 내 핵심 산업 부문 설비 투자 확대

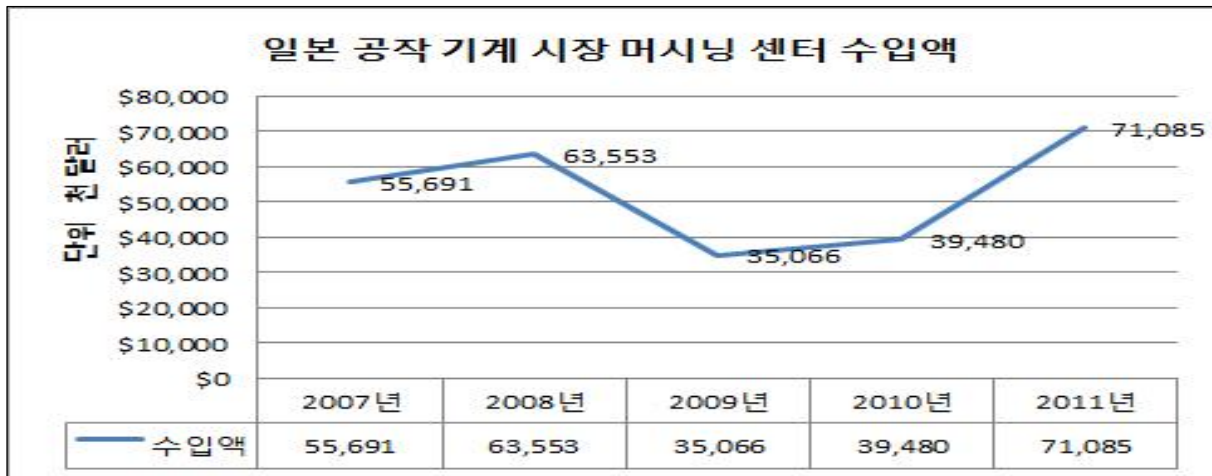
- 머시닝 센터의 높은 수요가 기대되는 항공기 산업에 대한 투자가

크게 확대되고 있고, 전통적으로 강세를 보인 일본 자동차 산업도 최근 지속적인 성장세를 보이고 있음

□ 수입동향 및 정책

○ 최근 5년간 수입규모 및 동향

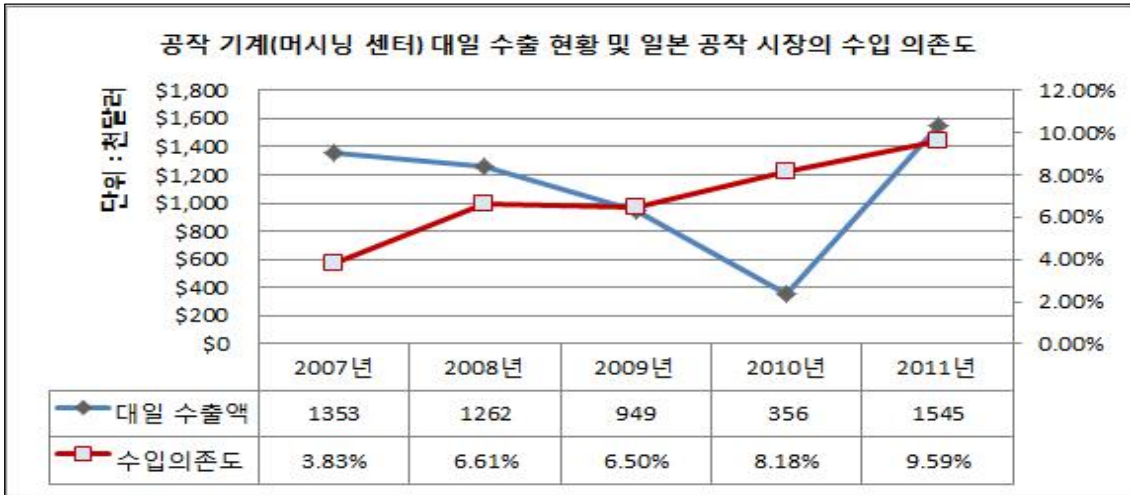
- 일본 내 머시닝 센터의 수입액은 2008년 리먼 쇼크의 영향으로 2009년 크게 하락한 이후, 2010년 +12%, 2011년 +80%로 높은 증가율을 보임



* 자료원 : 일본 재무성 무역통계, KOTRA 나고야 무역관 작성

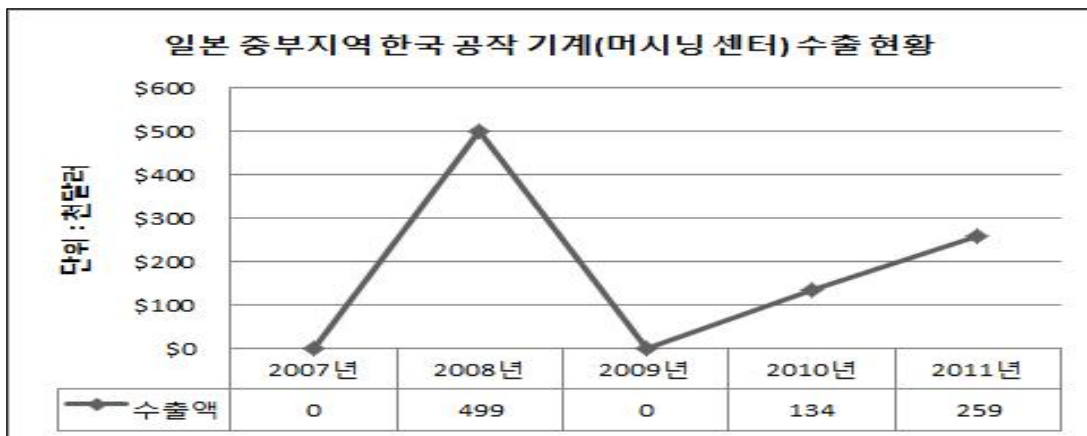
- 머시닝 센터는 자본재 산업으로 경기 변동에 다소 민감한 편임. 유럽발 경제 위기로 2012년 상반기 수입액이 USD 35,679천 달러로 전년 대비 다소 하락함
- 일본시장 내 대외수입의존도는 낮은 반면, 국산 머시닝 센터의 대일 수출은 크게 증가
 - 일본의 공작 기계(머시닝 센터) 수입액은 전반적으로 증가 추세이지만, 일본 공작 기계 시장에서의 대외 수입 의존도는 상대적으로 낮은 편임
 - 2011년 △ 동일본 대지진 △ 태국 대홍수 △ 엔고 현상 등으로 대체 공급처로서 한국 공작 기계(머시닝 센터)의 대일 수출은 전년대비 300% 이상 증가

- 기술력 보완과 지리적 이점을 활용한 적극적인 마케팅으로 일본 시장 내 한국 제품에 대한 긍정적 인식 제고 필요



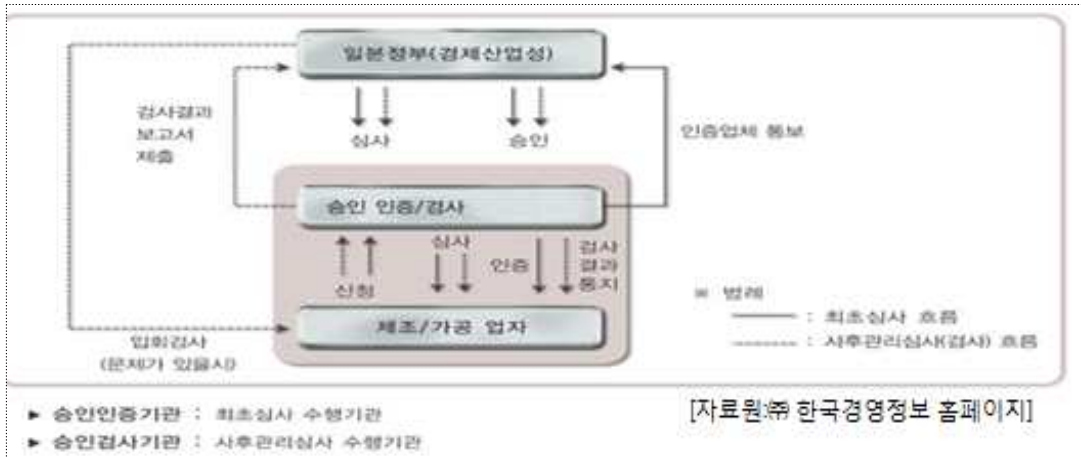
* 자료원 : 일본 재무성 무역통계, 일본 공작 기계 공협회 유선 문의, KOTRA 나고야 무역관 작성

- 일본 중부지역에 대한 국산 머시닝 센터 수출 증가
 - 최근 3년간 한국 공작 기계(머시닝 센터)의 일본 중부지역 수출이 지속 증가 중
 - 일본 중부 지역은 일본 제조업의 중추로 도요타 본사, 미쓰비시 중공업 항공기 사업 부문을 비롯해 많은 제조업체들이 위치, 머시닝 센터의 수요가 높은 지역



* 자료원 : 일본 재무성 무역 통계

- 수입 관련 정책 및 인증제도
 - 별도의 수입 정책 및 인증제도는 없음
 - JIS(일본공업규격) 제도가 있으나 이는 판매자의 선택 사항



***참고**

- JIS(일본공업규격) 제도란 사용자 또는 소비자가 안심하고 품질이 좋은 상품 또는 가공품을 입수할 수 있도록 JIS 적합품이라는 것을 나타내는 표시를 붙일 수 있도록 하는 인증제도

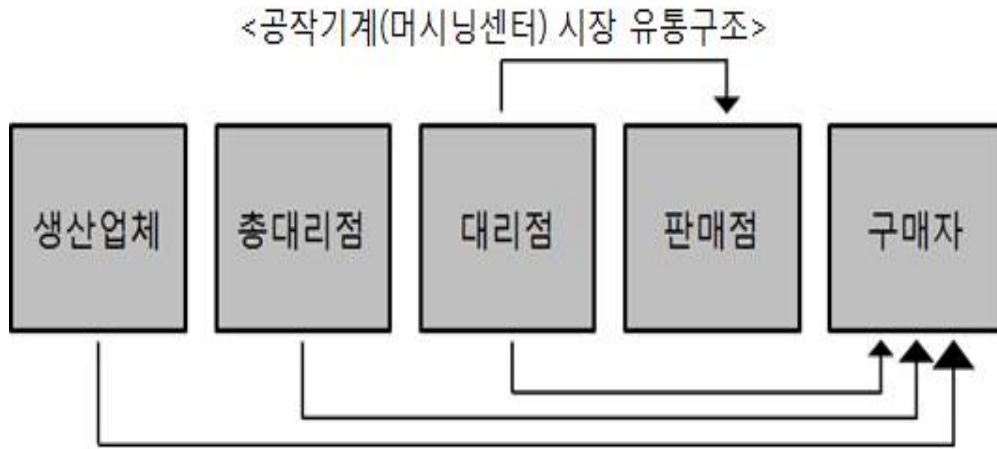
- 공작 기계(머시닝 센터 HS CODE:845710)는 WTO 협정에 따라, 무관세 적용 대상

HS 코드명(2012년도)	품목명		기본세율
	한글	영문	
8457.10	머시닝센터	Machining Centres	Free
품목번호	8457.10-000	품명	
중량단위	NO	수량단위	KG
품명(일문명)	マシニングセンタ		
품명(영문명)	Machining Centres		
관세	기본세율(A): Free	간이징액 환급액	세율적용우선순위
협정세율	관세구분	관세율	
	WTO 협정	(Free)	

2 시장 구조

□ 유통구조 분석

- 생산업체 직영판매, 대리점, 일반 도매상 등 다양한 경로를 통해 유통
 - 정밀 기계 분야는 일본 업체들과의 신뢰를 쌓는 것이 중요
 - 최종 구매자에게 전달되기까지 확실한 품질 관리를 할 수 있는 유통 구조를 확보하는 것이 필수



[자료원 : 일본 금융재정사정연구회 제12차 업종별심사사전]

[공작 기계 (머시닝센터) 취급 현지 에이전트 리스트]

현지 공작 기계 에이전트	머시닝센터 취급 여부	한국 업체 거래 경험
(株)システムクリエイト SYSTEM CREATE	○	○
株式會社新榮商會 SHINEI	○	-
金澤機工株式會社 KANAZAWA KIKO	○	-

□ 대상 공략군 분석

- 1차 : 에이전트(상사), 일본 공작기계 제조업체(OEM 납품)
 - 일본 시장 진입 초기 단계에서의 위험 부담을 덜기 위해 에이전트 (상사)나 일본 공작 기계 제조업체로 OEM 납품을 통해 수출하는 방안
 - 가격과 기술력에서 한국 제품이 경쟁력을 갖춘다면, 향후 현지 법인 설립과 본격적인 일본 시장 진출도 수월해질 것으로 예상
- 2차 : 현지 법인 설립 후 중부 지역 핵심 제조업체 공략
 - 많은 제조업체들이 생산 비용 절감을 위해 중국, 동남아 지역으로 설비 이전을 모색 중
 - 반면 핵심 산업인 항공기 산업에 대한 설비 투자는 점차 확대 중이며, 자동차 관련 업체들이 중부 지역에 밀집되어 있어 지속적인 머시닝 센터의 수요 창출이 예상됨
 - 비용 절감을 위해 해외 부품 조달에 큰 관심을 보이고 있는 만큼, 한국 공작 기계(머시닝 센터) 업체들의 적극적인 시장 진출이 필요한 시점

3 바이어 의견 조사

1 일본공작기계공업회 (JMTBA)			
담당자	Mr. Takayuki Hiroi	직위	업무국제부 사원
담당자 Tel	81-3-3434-3961	담당자 Fax	81-3-3434-3763
Email1	imd06@jmtba.or.jp	Email2	N/A
설립년도	1951	종업원 수	N/A
Website	http://www.jmtba.or.jp/		
주소	Room 104, Kikai Shinko Bldg., 3-5-8 Shibakoen, Minato-ku, Tokyo 105-0011, Japan		
업종	협회		
구입품목	N/A		
한국과의 거래경험	N/A	교신 가능 언어	일어, 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 공작 기계 분야는 사후 관리가 중요하여 현지 거점이 반드시 필요 ▶ Third Party 방식을 선택할 경우, 메이커가 추구하는 방향과 일치하지 않을 수도 있으므로 자체적으로 현지법인을 설립하는 것이 가장 이상적인 방안임 ▶ 일본 시장 내 한국 제품에 대한 이미지는 가격 및 품질 측면에서 보았을 때 타이완 제품과 비슷한 수준임 ▶ 공작기계는 금속 가공기기로 일본 제품과 비교했을 때 정밀도가 떨어진다고 사료 		

2 야마자키 마작 (Yamazaki Mazak)			
담당자	Mr. Jong-jin Kim	직위	사원
담당자 Tel	81-587-95-6371	담당자 Fax	81-587-95-6842
Email1	jong-jin.kim@mazak.co.jp	Email2	N/A
설립년도	1919	종업원 수	7,152
Website	http://www.mazak.co.jp/		
주소	1-131 Takeda, Oguchi-cho, Niwa-gun, Aichi-Pref., Japan		
업종	제조업		
구입품목	머시닝센터		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	일어, 한국어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 가격 경쟁력은 있으나 정밀도 부분에선 일본 제품에 비해 기술력이 부족 ▶ 일본 공작 업계에서는 제품 인지도를 중요하게 여김 ▶ 현재 한국 제품은 일본 시장에서 인지도가 높지 않음 ▶ 두산인프라코어, 현대 위아 등은 해외 시장에서 충분히 경쟁력을 갖춘 기업으로 인식하고 있음 		

3 시스템 크리에이트 (System Create)			
담당자	Mr. Yasuyuki Takamiya	직위	영업소 소장
담당자 Tel	81-52-804-4711	담당자 Fax	81-52-804-4741
Email1	takamiya@systemcreate-inc.co.jp	Email2	N/A
설립년도	1992	종업원 수	N/A
Website	http://www.systemcreate-inc.co.jp/		
주소	1F, the fourth Toyosato 1-410-2 Nakahira Tenpaku Nagoya Aichi 468-0014 Japan		
업종	에이전트 (판매)		
구입품목	머시닝센터, 선반, 측정기기, CAD/CAM 시스템 등		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	일본어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 한국 제품을 취급하기 전에는 품질에 대해 부정적인 인식이 있었으나, 취급 후에는 다소 정밀도가 떨어지더라도 이것을 커버할 만한 가격 경쟁력과 수요가 있다고 인식하고 있음. ▶ 수입업자 입장에서 본 한국 업체의 개선점으로는, 보다 신중한 제품 관리 및 취급이 필요함 <ul style="list-style-type: none"> - 한국 업체는 납기일은 잘 지키나, 제품을 수령했을 때 가끔 제품에 작은 흠집이 있는 경우가 있음 - 이는 일본의 비즈니스 정서상 신뢰도에 문제가 생길 수 있으므로 반드시 주의해야 할 사항임 ▶ 홈페이지 및 카탈로그가 한글, 영어, 중국어로만 된 기업들이 다수임. 일본 진출을 모색 중이라면 일본어로 작성된 제품 안내 콘텐츠가 필요함 ▶ 현지에 일본어 대응이 가능한 인력의 배치, 보수부품들의 구비 등을 통해 사후 관리 시스템이 보다 체계화되길 희망함 		

러시아

(무역관명 : 모스크바무역관)

1

시장 동향

□ 품목 유망성

- (긍정적) 러시아의 안정적인 경제성장과 국제 대형 스포츠 행사 등의 건설 수요 증가로 전동공구 수요 지속 증가 중
 - 2009년 러시아 경제위기 이후 2010년부터 견실한 경제성장 과 이로 인한 전동공구에 대한 기업 수요가 증가해 2010년 73.9%, 2011년 23.7%, 2012년 3분기까지 4.8% 증가
- 가계의 구매력 증가에 따른 가정용 전동공구 수요도 증가
 - 경제성장으로 인한 가계 소득의 증가와 러시아 고유의 다차 (별장) 문화 등이 결합되어 가정용 전동공구 수요가 높음
- (부정적) 치열한 시장 경쟁
 - 러시아 전동공구 시장을 둘러싼 경쟁은 매우 치열한 상황으로 각국의 모든 브랜드가 진입, 가격대별로 다양한 상품이 존재
 - 중국산이 수입의 57%를 차지하는데 이는 Bosch 등 유명 브랜드의 중국 공장에서의 수입했기 때문

[러시아 전동공구 시장 내 주요 제조업체 및 브랜드]

품목	브랜드 / 제조 국가
Sanders (연마기)	AEG (Germany/China), Black Decker (USA/China), Bosch (Germany/China), Dewalt (USA/China), Dremel (Holland), Hitachi (Japan/China), Makita (Japan/China), Metabo (Germany/Germany), Skil (Holland/China), Sturm (Germany), Zubr (Russia/China), Interscol (Russia/China), Calibre (Russia/China), Energomach (Russia/China), Enkor (Russia/China), FIT (Canada/China), Kress (Germany/Switzerland),

	Maktec by Makita (Japan/China), Prorab (Russia/China), Ryobi (Japan/China), Sparky (Bulgaria/China), Kress (Germany/Korea), Casals (Spain), Roteri (China)
Planers (플래너)	AEG (Germany/China), Black Decker (USA/China), Bosch (Germany/China), Dewalt (USA/China), Hitachi (Japan/China), Makita (Japan/Japan, China), Metabo (Germany/Germany), Skil (Holland/China), Stayer (Germany/China), Zubr (Russia/China), Interscol (Russia/China), Calibre (Russia/China), Energomach (Russia/China), Enkor (Russia/China), FIT (Canada/China), Matrix (Germany/China), Prorab (Russia/China), Ryobi (Japan/China), Sparky (Bulgaria/China), DWT (Switzerland/China)
Machine Polishers (기계 광택기)	Makita (Japan/Japan, China), Hitachi (Japan/malaysia), Zubr (Russia/China), Interscol (Russia/China), Calibre (Russia/China), AEG (Germany/China), Bosch (Germany/China), Dewalt (USA/China), Metabo (Germany/Germany),
Cloth Cutters (의류 절단기)	Hoffman (Poland), Maxdo (China), Aurora (Japan/China), Yamata (China), Kaigu (China), Wolf Pacer, Jack (JK), YM (Taiwan), KM, Prima
Lawn Trimmers (잔디 제초기)	AL-KO (Germany/China), Black Decker (USA/China), Bosch (Germany/China), Efcó(Italy/Italy,China), Elitech (Russia/China), Makita (Japan/ Italy, China), MTD (USA/Italy), Patriot (Canada/China), Skil (Holland/China), Stihl (Germany/Germany), Sturm (Germany), Interscol (Russia/China), Calibre (Russia/China), Energomach (Russia/China), Enkor (Russia/China), Britech (Italy/Italy), Champion (USA/China), Crosser (England/China), Flymo (Sweden/Great Britain), Gardena (Germany/China), Grinda (China/China), Huter (Germany/China), Partner (USA/Great Britain), Prorab (Russia/China), Ryobi (Japan/China), Stiga (Sweden/USA), SunGarden (Germany/Russia), Texas (Denmark/China), Tsunami (China/China), CMI (Germany/Taiwan), Valex Suzuka (Italy), Mc Culloch (USA)

* 출처: www.vseinstrumenti.ru; www.baroha.ru, http://tools.wikimart.ru, etc.

[러시아 수동 전동공구의 가격대]

Item	가격대 (루블 기준)
Sanders	558 - 44,000
Planers	826 - 14,800
Machine Polishers	1,028 to 15,000
Cloth Cutters	2,090 - 25,800
Lawn Trimmers	750 - 7,000

* 출처: www.vseinstrumenti.ru, www.overlock.ru

□ 수입동향 및 정책

○ 최근 3년간 수입규모 및 동향

- 2010년부터 전동공구의 수입액 및 수입량은 지속 상승
- 2012년 1~9월의 경우 수입액은 증가하였지만 수입량은 전년 동기 대비 -9.2%를 기록

구분	2009	2010		2011		2012.1~9	
	수입액	수입액	증감율	수입액	증감율	수입액	증감율
백만불	114.3	198.8	73.9	245.9	23.7	197.0	4.8
개(pieces)	4,793,982	7,825,376	63.2	8,529,368	9	6,022,729	-9.2

○ 국가별 대 러시아 전동공구 수출

- 2012년 1~9월 기준, 전체 수입시장에서 중국산이 57.8%를 차지하고 있으며 그 뒤를 독일(11.9%), 말레이시아(9.2%)가 차지
- 2012년 우리나라의 대 러시아 수출은 전체 시장의 0.2%에 불과하지만 전년 동기 대비 40.2%가 증가

[국가별 대 러시아 전동공구 수출]

(단위: 백만달러, %)

순위	국가명	2009	2010	2011	2012(1-9월)		
		수출액			수출액	비중	증감률
0	전체	114.3	198.8	245.9	197.0	100	4.8
1	중국	69.9	126.3	152.6	113.8	57.8	-4.1
2	독일	11.7	18.4	24.2	23.5	11.9	28.6
3	말련	5.0	10.9	15.3	18.1	9.2	58.6
4	오스트리아	0.5	3.4	6.0	7.6	3.8	55.0
5	헝가리	2.1	3.1	4.0	5.8	3.0	129.9
6	일본	3.7	8.3	7.6	4.0	2.0	-32.0
7	루마니아	2.0	3.6	6.9	3.7	1.9	-10.1
8	스위스	4.5	6.2	4.0	3.0	1.6	-5.4
9	멕시코	1.0	1.6	1.3	2.1	1.1	127.8
10	스웨덴	1.3	0.8	1.7	2.1	1.1	86.6
23	한국	0.2	0.4	0.3	0.3	0.2	40.2

* 출처: World Trade Atlas

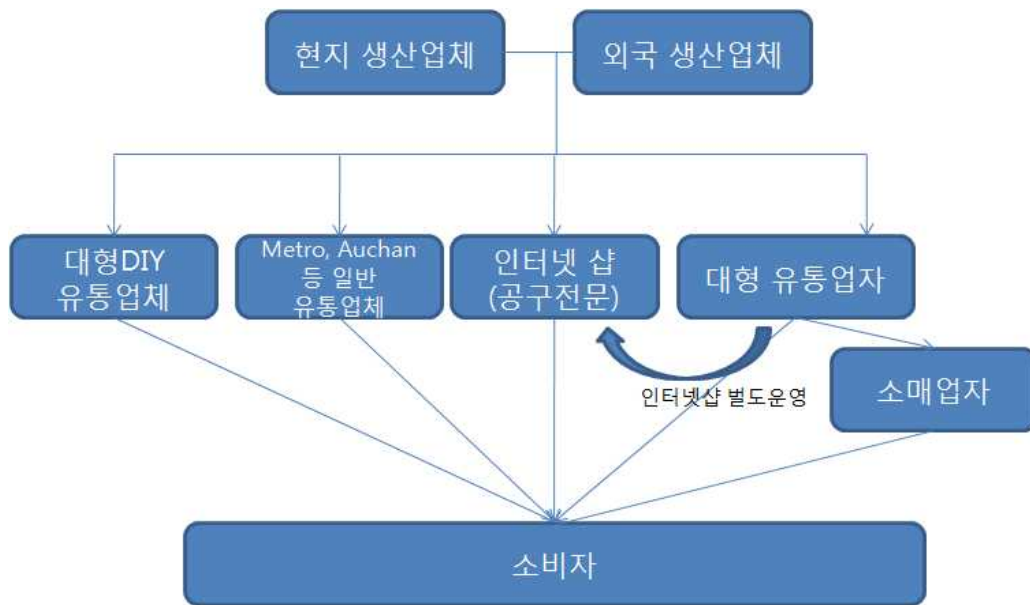
[수입 관련 정책 및 인증제도]

H.S. Code	관세율	소비세	부가가치세	인증
8267 29 1000	10 %	비적용	18 %	불필요
8267 29 3000				
8267 29 7000				
8267 29 8000				
8267 29 9000				

* 출처: www.alta.ru

2 시장 구조

□ 유통구조 분석



- 러시아 내 전동공구 유통은 대형 유통(수입)업체, 대형 DIY 유통업체, 메트로 등 일반 유통업체 및 인터넷 쇼핑몰 등 여러 루트가 존재함
- 이중 대형 유통업체는 별도의 인터넷 쇼핑몰 운영을 하는 경우가 많으며 러시아 지역별 전반에 자체 공급망을 보유하고 있음
 - 대표적 온라인 쇼핑몰 : 220vlots, Vse Instrmenty
- OBI, Leroy Merlin, Castorama 등의 외국 DIY 유통업체와 Old Man Khattabich, Tboi Dom 등의 로컬 DIY 업체의 비중이 확대되고 있어

소형업체의 비중이 위축되고 있음

□ 대상 공략군 분석

- 가장 유망한 공략 대상은 전국 유통망과 인터넷 쇼핑몰을 운영하는 대형 유통(수입)업체임
- 일반 DIY 유통업체도 고려할 수 있으나 접촉이 매우 어려우며 구매파워가 강하여, 단가 인하 및 거래 조건상의 불이익을 요구하는 경향이 있음

[현지 수요가 많은 브랜드]

(단위 : USD=31루블 적용)

품명	사진	브랜드	모델	Specs	가격(RUR)
Sander (연마기)		Bosch (Germany)	GWS 14-125	Power : 1,400 Wt Weight : 2.2 kg	5,522 (약 178달러)
Planer		Hitachi (Japan)	P20SA2	Power : 720 Wt Weight : 3.0 kg	5,918 (약 190달러)
Machine Polisher (광택기)		Calibre (Russia)	Master UPM-19 00/180	Power : 1900 Wt Weight : 4.0 kg	2,396 (약 77달러)
Lawn Trimmer		McCulloch (USA)	ET700	Cutting component : String Weight : 2.2 kg	2,290 (약 73달러)

* 출처 : www.vseinstrumenti.ru

3 바이어 의견 조사

1		IOLA-K	
담당자	Ms. Smirnova Natalya V.	직위	Procurement Team Director
담당자 Tel	+7-495-579-3522/3523/3524	담당자 Fax	전화 혼용
Email1	smirnova_n@iola-k.ru	Email2	N/A
설립년도	1994	종업원 수	60
한국과의 거래경험	비공개(거래 의사 있음)	교신 가능 언어	러시아어, 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> · 수입수요 분석 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 건축용, 가정용, 산업재 가공용 등 다양한 공구가 러시아 시장에 진입한 상태임 ▶ 현 상황에서는 포지셔닝이 가장 중요하며 러시아 전역을 커버할 수 있는 유통망이 중요 · 한국제품 평가 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 한국산은 제품, 가격 경쟁력이 좋다고 평가 ▶ 일부 한국산 연마기(sander)에 대해 잘 알고 있음 ▶ 한국기업으로부터 offer를 받을 경우 검토 가능 		

2		Wikimart, LLC	
담당자	Mr. Vesnov Alexander	직위	Commercial Manager
담당자 Tel	+7-495-663-2293	담당자 Fax	N/A
Email1	s@wikimart.ru	Email2	N/A
설립년도	2008	종업원 수	40
한국과의 거래경험	없음(거래 의사 있음)	교신 가능 언어	러시아어, 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> · 수입수요 분석 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 러시아는 건설이 많은 여름철에 전동공구 수요가 높음 ▶ 건설용은 질을 높이 따지는 경향이 높음 ▶ 최근 온라인 샵을 통한 DIY용 수동 전동공구 판매도 증가 중 · 한국제품 평가 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 한국산 제품은 품질이 좋다고 평가함 ▶ 한국산 연마기(sander)에 대해 잘 알고 있음 		

3		North-East Trading House, LLC	
담당자	Ms. Kulikova Valeria	직위	Purchase Manager
담당자 Tel	+7-812-606-0606	담당자 Fax	N/A
Email1	kulikova@nwth.ru	Email2	vopros@220-volt.ru
설립년도	2002	종업원 수	N/A
한국과의 거래경험	비공개(현재 한국 업체와 거래는 원하지 않음)	교신 가능 언어	러시아어, 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> · 수입수요 분석 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 당사는 Metabo, Hitachi, Makita 등의 현지 딜러로 모스크바 등 러시아 주요 도시에 유통망을 보유 ▶ 러시아 수요자들은 브랜드에 민감해 한국제품의 시장 진출을 위해서는 브랜드 인지도 상승이 필요함 · 한국제품 평가 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 한국산 제품에 대해 잘 몰라 평가하기가 어려움 		

4		Promo, LLC	
담당자	Ms. Stepanova Tatyana	직위	Procurement Manager
담당자 Tel	+7-812-334-5909	담당자 Fax	+7-812-327-3522
Email1	tat-step@bk.ru	Email2	mail@kntism.ru
설립년도	2009	종업원 수	N/A
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	러시아어, 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> · 수입수요 분석 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 당사는 Aurora, KM-브랜드(cloth cutters)의 독점 유통업체임 ▶ 최근 러시아 의류산업 침체에도 의류용 커터의 수요는 증가 중 · 한국제품 평가 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 한국산 제품(cloth cutters)에 대해서는 잘 모르지만, 검토 가능 		

러시아

(무역관명 : 블라디보스톡무역관)

1

시장 동향

□ 품목 유망성

- 현재 러시아에서 전동공구 시장은 급속도로 발전하고 있는 시장 중 하나로 향후 시장전망이 좋음
 - 러시아는 미국·유럽과 마찬가지로 DIY(Do It Yourself) 문화가 발달하여 가정용 전동공구에 대한 수요도 아주 높음
 - 가정용 전동공구뿐 아니라, 산업용 전동공구 수입 수요도 지속 증가 추세
- 외부 경제충격에 비교적 영향이 적은 러시아 전동공구 시장
 - 2008~2009년 세계 금융위기로 인해 전동공구 시장도 다른 산업분야와 마찬가지로 성장세가 떨어지기는 하였으나, 전동공구 자체의 시장성이 약화보다는 경제위기라는 외부요인에 의한 일시적 현상이었음
 - 2010년 이후 전동공구 수입규모가 다시 증가

□ 수입동향

[기타전동공구(HS : 846729) 국별 대 러시아 수출동향]

(단위 : US\$ 백만, %)

순위	국가	2009		2010		2011	
		금액	비중	금액	비중	금액	비중
	전체	114.28	100.00	198.75	100.00	245.85	100.00
1	중국	69.87	61.14	126.27	63.53	152.56	62.05
2	독일	11.71	10.24	18.43	9.27	24.17	9.83

3	말레이시아	5.02	4.39	10.90	5.48	15.27	6.21
4	일본	3.68	3.23	8.28	4.17	7.60	3.09
5	루마니아	1.96	1.71	3.63	1.83	6.87	2.80
6	오스트리아	0.53	0.46	3.44	1.73	5.98	2.43
7	스페인	0.16	0.14	0.88	0.45	4.87	1.98
8	헝가리	2.09	1.83	3.06	1.54	4.01	1.63
9	스위스	4.46	3.91	6.16	3.10	4.00	1.63
10	이태리	1.46	1.28	1.71	0.86	2.92	1.19
23	한국	0.21	0.19	0.41	0.20	0.28	0.11

* 자료원 : World Trade Atlas

* 참고사항: 순위는 2011년 기준

□ 수입정책 및 인증제도

HS CODE	관세율	부가세	인증 필요여부
846729 Other electric tools for working in the hand	10%	18%	필요 / 러시아 품질인증인 GOST-R 인증 필요

2 시장 구조

□ 유통구조 분석

- 유통과 관련된 정확한 통계가 없는 관계로, 현지 바이어들과 인터뷰를 통해 대략적인 유통구조 상황을 분석
 - 러시아 전동공구 유통시장에서 러시아 기업 제품이 차지하는 비중은 20~30% 정도 수준
- 시장에서 유통되고 있는 전동공구 중 약 50%는 유명 브랜드 제품이 차지하고 있으며, 나머지 40~50% 가량은 비인기 브랜드 제품이 차지
 - 인기 유명 브랜드 제품으로는 Bosch · Makita · Black&Decker/De Walt · Hitachi · Sparky · AEG · Miliwaukee · Metabo · Kress 등이 있음

□ 대상 공략군 분석

- 러시아에서 기타전동공구는 자동차 정비소를 중심으로 많이 사용되고 있음
 - 한국 기준으로 1급 정비소에 해당하는 자동차 정비소에서는 Ingersoll Rand · Festool · Rodcraft · Chicago Pneumatic 등 유럽 · 미국산 유명 브랜드 제품을 주로 이용하고 있음
 - 상대적으로 고가제품인 반면 품질이 높고 제품보증기간이 김
 - 반면, 규모가 작은 영세 정비소에서는 KingTony · JonnesWay 등 중국이나 대만산 제품을 선호하고 있는데 가격이 저렴하기 때문
- 현재 러시아 시장에서 전동공구를 전문으로 취급하는 유통업체 중 매출규모가 높고 유통망을 잘 갖춘 기업은 아래와 같음

기업명	웹사이트	기업명	웹사이트
220 Volt	www.220-volt.ru	Brigadir Technologies	www.brigadier.ru
Dukon	www.dukon.ru	Infracom	www.infracom.ru
Enthusiast	Enthusiast	Enkor	www.enkor.ru

* 참고사항: 웹사이트는 러시아어로만 되어 있음

3 바이어 의견 조사

1 SNABZHENETS CO., LTD. (스나브젠테츠社)			
대표이사	Mr. Shurgin Nikolay	구매담당	Mr. Shurgin Nikolay (대표이사가 직접 담당)
Tel	+7-423-200-1102	Fax	+7-423-200-1077
Email1	s.b.c@mail.ru	Email2	N/A
설립년도	2007	종업원 수	10
Website	vlsnab.ru		
주소	1st floor, 2 Dalzavodskaya st., Vladivostok, 690001, Russia		
업종	무역업,		
취급품목	건설설비, 전동공구, 펌프기기 (브랜드: Makita, Metabo, Bosch, Hitachi, Helvi, FIAC, Jet, Stihl, Husqvarna)		
주요수입국	독일, 한국, 일본 (러시아 유통업체를 통해서 구입함)		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 현재 외국에서 제품을 직접 수입하는 것이 아니라, 러시아 유통 업체를 통해서 구입하고 있음 ▶ 가격조건이 맞는다면 한국으로부터 직접 구입도 할 수 있음 ▶ 한국산 제품의 품질이 우수한 것은 잘 알고 있으나, 가격에 대한 구체적인 정보가 없음 		

2 AKVASNAB CO., LTD (아크바스나브社)			
대표이사	Mr. Garankov Alexander Konstantinovich	구매담당	Ms. Gurkova Irina Alexandrovna (Commercial Director) Mr. Silaev Gleb (Manager)
Tel	+7-421-227-6223	Fax	+7-421-227-6223
Email1	silaev-akva@yandex.ru	Email2	N/A
설립년도	2001	종업원 수	50
Website	akvavostok.ru		
주소	158, 60 Let Oktyabrya Ave., Khabarovsk, Russia		
업종	무역업,		
취급품목	전동공구 및 페인트		
주요수입국	중국		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	러시아어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 전동공구, 페인트를 전문으로 취급하는 무역-유통기업 ▶ 현재 중국에서 KEN 브랜드의 전동공구를 수입하고 있음 ▶ 한국산 제품에도 관심은 있으나, 카탈로그, 가격제안서 등을 받은 적이 없음 		

3		Grad Master	
대표이사	Ms. Bobrovnikova Viktoriya Vadimovna	구매담당	Mr. Alexey (Manager)
Tel	+7-423-224-2051	Fax	+7-423-224-2051
Email1	ooogradmaster@yandex.ru	Email2	N/A
설립년도	2001	종업원 수	N/A
Website	www.grad-master.ru		
주소	44/50 Borodinskaya st., Vladivostok, Russia		
업종	무역업,		
취급품목	전동공구 및 부품		
주요수입국	일본, 독일 (러시아 유통업체를 통해서 구입함)		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	러시아어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 현재 외국에서 제품을 직접 수입하는 것이 아니라, 러시아 유통업체를 통해서 구입하고 있음 ▶ 가격조건이 맞는다면 한국으로부터 직접 구입도 할 수 있음 ▶ 한국산 제품의 품질이 우수한 것은 잘 알고 있으나, 가격에 대한 구체적인 정보가 없음 		

루마니아

(무역관명 : 부쿠레슈티무역관)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 루마니아에서 전동 수공구에 대한 수요는 증가 추세에 있음
 - 주요 기업들에 따르면 전동 공구에 대한 수요는 2011년에 15% 증가했으며, 2012년에는 10~15% 성장이 예상된다고 함
 - 2011년 시장규모는 2,840만 유로이며, 그 중 정원용 공구의 시장규모가 1,200만 유로인 것으로 추정됨
 - 전동 공구에 대한 수요는 향후 더 증가할 것으로 예상되는데, 건설 부문이 2013년부터 더 높은 성장세를 기록할 것으로 예상되기 때문

[루마니아 건설부문 성장률 추이]

연도	2009년	2010년	2011년	2012년*	2013년**	2014년**	2015년**
성장률	-8.9%	-6.9%	2%	2.2%	5%	5.5%	6%

* 주 : * 추정, ** 전망

* 자료원: National Commission of Prognosis

- 전동 수공구 수입금액은 최근 3년간 꾸준히 증가
 - * 2009년 16.11백만 달러 → 2010년 18.42백만 달러 → 2011년 20.39백만 달러
- 건물 재 인테리어 수요가 증가하면서 소비자들이 선호하는 DIY 용품에 대한 수요 증가
- 현지 바이어들은 품질이 좋은 신제품을 적정가격에 공급할 수 있다면 루마니아 시장 진출 기회가 많을 수 있다고 조언

□ 수입동향 및 정책

- 전체 수입규모는 2011년 기준 약 2천만 달러 수준이었으며, 2009년

부터 3년간 꾸준히 성장세를 보임

* 2012년 상반기에는 전년동기대비 -20.97%로 마이너스 성장을 기록

- 2012년 상반기 수입금액 기준으로 최대 수입 대상국은 독일이며, 그 다음으로 중국, 벨기에, 오스트리아, 헝가리 순
- 한국으로부터의 수입은 1만~4만 달러 수준으로 미미함

[루마니아의 최근 3년간 전동공구 수입동향(HS code 846729)]

(단위: 백만 달러, %)

순위	국가	연도별 수입금액				점유율 2012년	증감률 12/11
		2009년	2010년	2011년	2012년 (1-6월)		
	전체	16.11	18.42	20.39	9.07	100	-20.97
1	독일	5.73	6.30	8.31	3.82	42.08	-20.98
2	중국	3.34	4.12	3.88	2.09	23	-11.45
3	벨기에	1.99	3.05	2.59	0.87	9.62	-39.14
4	오스트리아	1.97	1.95	2.31	0.63	6.94	-46.52
5	헝가리	1.11	0.99	1.38	0.59	6.54	-11.92
6	폴란드	0.21	0.19	0.64	0.44	4.83	42.93
7	불가리아	0.13	0.16	0.14	0.12	1.38	37.57
8	프랑스	0.28	0.29	0.17	0.10	1.1	1.93
9	스웨덴	0.03	0.01	0.02	0.10	1.1	0
10	이탈리아	0.25	0.20	0.20	0.09	0.96	-20.82
16	한국	0.02	0.04	0.01	0.02	0.21	14291.85

* 자료원: WTO, Eurostat

- 수입 관련 정책 및 인증제도
 - 전동 수공구가 속한 HScode 846729의 관세율은 0%
 - CE 마크와 ISO 9001인증 필요

2 시장 구조

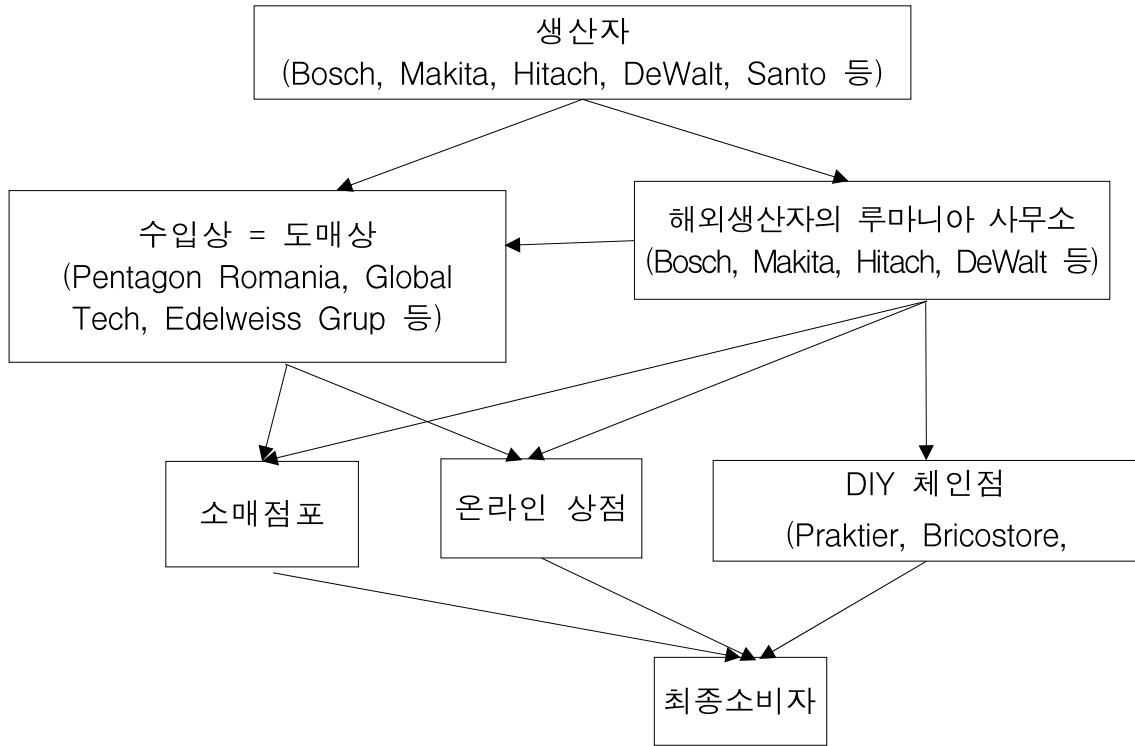
□ 경쟁동향

- 루마니아 전동공구 시장에는 여러 브랜드가 존재하여 경쟁이 매우 치열
 - 시장 선도 기업은 약 50%의 시장점유율을 보유하고 있는 Bosch(독일)이며, 동사는 루마니아 내에 대표사무소가 주재하고 있음
 - 이 밖에 잘 알려져 있고 루마니아 소비자들이 선호하는 브랜드로는 일본 브랜드인 Makita와 Hitach가 있으며, DeWalt도 시장에 잘 알려져 있음
- 루마니아 전동공구 생산 기업은 없으나 일본기업 Makita사가 루마니아 내 유일하게 생산 공장을 보유
- 주요 업체들에 따르면, 약 2년 전부터 DIY 소매기업들이 저가의 전동공구를 유통하기 시작하면서 경쟁이 더욱 치열해짐

□ 유통구조 분석

- 현재 루마니아 시장에는 다수의 수입업자와 유통업자가 존재
- Bosch, Makita, Hitach, DeWalt와 같은 유명 해외 생산기업이 소매기업 및 DIY체인점들과 거래하고 있음
 - * DIY체인점들로는 Praktier, Bricostore, Dedeman 등이 있음
- 루마니아에 사무소가 없는 해외 생산자(중국의 Santo 등)들은 루마니아 수입상과 거래함
 - * 대부분의 경우 수입상들은 도매상들임
- 온라인 채널을 통해 최종 소비자들에게 직접 판매하는 경우도 있음
 - * 최근 2년간 전자상거래가 급속히 성장

[루마니아 시장의 전동 수공구 유통구조]



□ 대상 공략군 분석

- 한국기업과의 거래경험이 있는 루마니아 수입상과 거래하는 것이 가장 원활한 진출 방법임
 - 한국 기업과 거래한 경험이 없는 루마니아 기업들은 한국 기업과의 거래를 주저하는 경향이 있음
 - 루마니아 기업들이 한국 기업과의 거래를 주저하는 이유는 지리적으로 멀리 위치해 있어 납품기한이 길고, A/S를 위한 부품조달에 어려움이 예상되기 때문
- 루마니아 수입상과의 거래 성사를 위해서는 현지 수입상과의 관계형성에 적극적인 자세를 취하는 것이 바람직
 - 제품 테스트를 위해 샘플을 루마니아 기업에 송부하면 루마니아 기업들은 이 제품에 대한 홍보도 상당히 적극적으로 해주는 경우가 있음
 - 파트너십이 구축되면 단순히 제품을 구입하는 것 이상으로 루마니아 시장 진출에 협조를 해주는 경우도 있음

- 대기업 납품을 위해서는 브랜드 및 품질이 중요 요소이며, 중소기업 및 공공부문 납품을 위해서는 가격이 중요 요소
- 거래선 발굴 전에 CE 마크 획득이 우선되어야 함
 - CE 마크가 없는 제품을 유통하는 것은 위법이므로 수입상들은 CE 마크가 없는 제품을 구매하려 하지 않음

3 바이어 의견 조사

1 PENTAGON ROMANIA			
담당자	Mr. Petre DELIU	직위	Executive Director
Tel	+40-21-352-0267	Fax	+40-21-352-0267
핸드폰1	+40-740-212-026	핸드폰2	N/A
Email1	galati@pentagonromania.ro	Email2	N/A
설립년도	1991	종업원 수	40
Website	www.pentagonromania.ro		
주소	29, Gheorghe Petrascu Street, bl, R1A, Ground Floor, Tecuci		
업종	수입 및 유통	품목	전동 공구 및 산업 기계
주요수입품	전동 공구 및 산업 기계	연간 매출액	€ 3.8백만 (2011년)
주요수입국	독일, 한국, 중국	교신 가능 언어	영어
한국과의 거래경험	있음		
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Bosch, Makita, Hitachi의 전동공구를 각 생산기업의 루마니아 사무소를 통해 구매 유통하고 있음 ▶ 건설 부문이 다시 성장하기 시작하면 전동공구 시장도 회복되기 시작할 것으로 예상 		

2 GLOBAL TECH			
담당자	Mr. Dragos VADUVA	직위	General Manager
Tel	+40-23-222-5725	Fax	+40-23-222-5593
핸드폰1	+40-724-715-944	핸드폰2	+40-760-303-125
Email1	office@sudura-generatoare.ro	Email2	N/A
설립년도	1991	종업원 수	25
Website	www.tools.store.ro		
주소	86A, Pacurari, Code: 700547, Iasi		
업종	수입 및 유통	품목	전동 공구, 전동 공구 액세서리 및 소모품
주요수입품	전동 공구, 전동 공구 액세서리 및 소모품	연간 매출액	€ 2백만 (2011)
주요수입국	독일	교신 가능 언어	영어
한국과의 거래경험	없음		
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 동사는 루마니아의 Moldavia 지역의 용접 기계 및 공구 주요 유통업체 ▶ 전동공구를 적정 가격에 공급할 수 있는 기업이라면 루마니아 시장에서 성공할 수 있을 것으로 보고 있음 		

3		EDELWEISS GRUP	
담당자	Mr. Alexandru BREZEANU	직위	Managing Partner
Tel	+40-21-319-1313	Fax	+40-21-319-1314
핸드폰1	N/A	핸드폰2	N/A
Email1	Alexandru.brezeanu@edelweissgrup.ro	Email2	N/A
설립년도	2000	종업원 수	25
Website	www.edelweissgrup.ro		
주소	2F, Vasile Milea Boulevard, Bucharest		
업종	수입 및 유통	품목	전동 공구, 전동 공구 액세서리 및 소모품
주요수입품	전동 공구, 전동 공구 액세서리 및 소모품	연간 매출액	€ 2.8 백만 (2011)
주요수입국	독일, 오스트리아, 네덜란드, 핀란드, 스페인	교신 가능 언어	영어
한국과의 거래경험	있음		
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 새로운 브랜드는 루마니아 시장에 진출하기 쉽지 않다고 생각함. 루마니아 시장에 신규 브랜드의 전동공구를 홍보하고 판매하는데 최소 2년은 걸린다고 봄 ▶ 전동 공구의 경우에는 제품 자체뿐만 아니라 서비스도 매우 중요한 요소이며, 루마니아 내에 주재하지 않는 기업은 불리할 수 있음 		

아제르바이잔

(무역관명 : 바쿠무역관)

1 시장동향

□ 품목 유망성

- 시장규모 : 약 1,200만 달러(바이어 의견)
 - 2011년 중 전년대비 10% 정도 시장 규모가 성장하였으나 금년에는 2011년도와 비슷한 1,200만 달러 수준
 - 아제르바이잔 내 공구 생산기업은 없으며 전량 수입에 의존
 - 아제르바이잔 공식 수입통계에 따르면 연간 수입금액이 400만 달러에도 못 미치는 것으로 나타나는데 이는 높은 관세(15%)를 피하고자 다른 품목 번호로 통관하거나 언더밸류(undervalue)하여 통관하기 때문
 - * 바이어들은 실제 수입규모가 최근 수년간 1,000만 달러를 웃돌았을 것으로 추정
 - * 아제르바이잔의 부정부패는 심각한 수준으로 특히 세관의 부패가 심각
- 수요특징
 - 산업용(목수, 건설 노동자 등이 사용) 제품과 가정용 제품으로 시장이 확연히 구분됨
 - 산업용은 독일, 일본 등 선진국 산이, 가정용은 중국 등 아시아산이 강세를 보이고 있음
 - 산업용은 브랜드명이 구매에 중요한 요소를 차지하나 저가품인 경우 가격이 구매에 더 결정적인 요소가 되고 있음
 - 미국이나 유럽과 달리 일반 가정 보급률은 낮은 편이나 최근 높아지는 추세
 - 2000년대 중반 이후 오일머니가 유입되면서 건설경기가 활황을 보였으나 2010년 이후 성장세가 둔화되고 있음

[전동공구 주요 품목별 시장규모]

	품목	시장규모(천대)
1	전동드릴	90
2	전동톱	50
3	전동그라인더	50

* 바이어 예상치로 공식적인 통계는 없음

□ 수입동향 및 정책

○ 최근 3년간 수입규모 및 동향

- 물량기준으로는 중국, 대만, 말레이시아 등으로부터의 수입이 많고 금액기준으로는 독일, 일본, 미국 등으로부터의 수입이 많음
- 한국에서 생산된 전동공구의 수입은 없는 것으로 보이나 현대종합상사의 해외법인에서 생산된 제품이 현대 브랜드로 판매되고 있음

○ 수입 관련 정책 및 인증제도

- 관세장벽 : 수입관세율 15%, 부가세 18%, 통관수수료: 0.15~0.3%
- 비관세장벽
 - . 관세 당국의 자의적인 판단에 따른 통관 보류 등의 사례가 빈발
 - . 관세공무원이 통관 시 웃돈을 요구
 - . 세관검사는 까다로워 심사 및 물품검사 단계에서 여러 가지로 트집을 잡아 벌금을 물림. 물품검사 및 서류심사단계에서도 웃돈을 요구함
 - . 법정 세금은 관세율 15%, 부가세 18%이나 체감 관세율은 관세 및 부가세를 합쳐 40%를 넘음
- 운송 장벽
 - . 내륙국가로 물류비용 및 운송시간도 장벽으로 작용하고 있음.
 - . 우리나라에서 상품을 수출하기 위해서는 이란 반다르 압바스 항을 통해 이란을 경유하는 방법과 블라디보스토크로부터 러시아 철도를 이용하는 방법, 흑해 그루지야 항구를 통해 들여오는 방법 등이 있으나 어느 경우에도 물류비용이 상당함

- 기타 장벽

- . 수입 시 요구하는 서류가 많음
- . 수입 시 제출이 필요한 서류로는 서명이 된 수입 계약서(Import Contract), 수입 신고서, 해당하는 국가 기관에서 발행한 허가증(필요 시), 수입 화물의 선하증권(Bill of Lading), 상업 영수증(Sales Invoice), 원산지 증명서(C/O), 수입 화물의 품질 증명서 등 10종임
- . 통관 규정이 자주 바뀌며, 세관의 자의적인 관세율 적용, 까다로운 절차 등이 비관세 장벽으로 작용
- . 인증 혹은 안전 등과 관련된 장벽은 없음

2 시장구조

□ 유통구조 분석

- 전동공구를 취급하는 바이어들에 따르면 아제르바이잔의 전동공구 시장은 원산지에 따라 아래 3가지로 구분할 수 있음
- 독일 등 유럽제품
 - 인기 수입품목은 석재가공에 이용되는 전동드릴이며 전동 그라인더와 JIG SAW도 수입됨
 - 유럽산은 기능적으로 뛰어날 뿐 아니라 내구성도 뛰어남. 또 디자인 측면에서도 가장 좋은 것으로 평가됨
 - 일본산도 유럽산과 비슷한 이미지를 갖고 있으나 내구성 면에서는 유럽산에 비해 떨어진다는 평이 일반적임
- 미국산 제품
 - 미국산은 초보자도 사용이 편리하도록 디자인되어 있어 가정용으로 많이 판매됨
 - 최근 들어 시장점유율이 줄어들고 있음

- 아시아산 제품
 - 저가 전동드릴 및 그라인더가 많이 수입됨
 - 일본 메이커의 아시아 국가 현지공장에서 생산된 제품도 많이 유통됨
 - 최근 품질이 향상되고 있어 시장점유율을 늘어나고 있음
- 유통구조는 단순하며 아래와 같음
 - 해외메이커 → 수입상(도매상) → 소매상(전자재상 또는 전동공구 전문점)
 - 수입상(도매상)의 판매직원은 회사로부터 지급된 차량을 이용하여 영업과 납품을 동시 수행
 - 수입상(도매상)은 대개 소매상에게 1개월 외상으로 판매
 - 수입상은 전동공구만 전문으로 취급하는 경우는 드물며 여타 건축자재나 하드웨어류를 함께 취급
 - 대체로 전동공구 전문판매점은 A/S 서비스를 제공하지만, 일반 자재 판매상은 거의 A/S를 하지 않음

[주요 전동공구 브랜드 및 소매가]

	제품명	브랜드명	원산국	소매가 (USD)
1	Cordless Tools	Makita (Maktec)	일본	126
2	Drilling / Fastening / Impact Drilling	Makita (Maktec)	일본	70
3	Rotary Hammers	Makita (Maktec)	일본	470
4	Demolition Hammers	Makita (Maktec)	일본	470
5	Impact drills	Bosch	독일	244
6	Hammer drills	Bosch	독일	294
7	Rotary Hammers with SDS-max	Bosch	독일	700
8	Hand-held circular saw GKS 65 Professional	Bosch	독일	140
9	Drill GBM 10-2 RE Professional	Bosch	독일	79
10	Cordless Drill/Driver GSR 10,8-2-LI Professional	Bosch	독일	145
11	Drill GSR 18-2-LI with battery	Bosch	독일	278
12	Drill GSR 14,4 V-LI with battery	Bosch	독일	362
13	Angle grinder GWS 14-125 CI	Bosch	독일	167
14	Angle grinder GWS 14-125 CIE	Bosch	독일	174
15	Angle grinder GWS 15-125 CIEH	Bosch	독일	245
16	Angle grinder GWS 18 V-LI	Bosch	독일	322

17	Angle grinder GWS 22-180 LVI	Bosch	독일	229
18	Angle grinder GWS 22-180 LVI	Bosch	독일	269
19	16V MAX Lithium Cordless Driver/Drill	Black&Decker	미국	60
20	20V MAX Lithium Drill/Driver with SmartSelect Technology	Black&Decker	미국	135
21	18V Smart Select Cordless Drill BD18PSK	Black&Decker	미국	154
22	12V MAX Lithium Drill/Driver LDX112C	Black&Decker	미국	50
23	4 1/2" Small Angle Grinder G950	Black&Decker	미국	86
24	6.5 Amp 1/2" VSR Hammer Drill/Driver DR650	Black&Decker	미국	126

3 바이어 의견

□ 수입수요 분석

- 아시아산 저가제품과 경쟁할 수 있는 판매 가격대 형성이 필요
 - 인접한 중동국가와는 달리 아제르바이잔은 소득수준이 낮아 저가 시장이 상대적으로 큼
- 독점 계약을 통한 진출 전략도 고려
 - 대부분의 수입상들이 독점 계약을 희망
 - 판매확대를 위해서는 좋은 이미지를 구축해야 하는데 이를 위해서는 독점계약이 필요하다는 의견
- 소액 주문 수용
 - 전동공구 바이어들은 대부분 소규모 바이어들로 통 한 컨테이너에 건축 기자재 및 다른 하드웨어 제품과 함께 컨테이너로 수입하고 있음

□ 한국제품 평가 및 개선점

- 현대종합상사의 해외법인에서 생산된 제품 외에 아제르바이잔에서 유통되는 한국산 전동공구는 없음

□ 주요 바이어 리스트

1	바이어명	Santral Elektrik
	대표자명	Mr. Emin Rzayev- Director
	담당자명	Mr. Shamkhal Bayramov
	담당자 직위	Procurement Manager
	휴대폰	+994 50 749 99 60
	Email	purchase@santral.az
	전화	+ 994 12 514 40 48 + 994 12 514 40 50 + 994 12 514 40 52
	Fax	+ 994 12 514 40 46
	Email	office@santral.az
	홈페이지	www.santral.az
	주소	2071 Ziya Bunyadov, Narimanov district, , Baku city, Azerbaijan
	취급 브랜드	Black&Decker, Bosch, DeWALT, Safak, VIP-Tec

2	바이어명	Genselektrik
	대표자명	Mr. Siyavush Miriyev-General Director; Mr. Kerem Tanrikulu-Director(+994 55 522 42 03)
	담당자명	Ms. Asya Babayeva
	담당자 직위	Procurement Manager
	Email	asya.babayeva@genselektrik.com
	전화	+99 412 564 91 01 +99 412 564 87 32 +99 412 564 87 33
	Fax	+99 412 564 87 34
	Email	info@genselektrik.com
	홈페이지	http://www.genselektrik.com
	주소	25 a Ahmet Rajebli, Baku, Azerbaijan
	취급 브랜드	Bosch, Makita, DeWALT

3	바이어명	Caspian Energy Construction
	담당자명	Mr. Elchin Memmedbeyov
	담당자 직위	Head of Procurement Department
	휴대 폰	+994 50 242 62 16
	Email	office@caspian-energy.net
	전화	(+99412) 4088554
	Mobile	(+99450) 4922222 (+99455) 4922222
	Email	office@caspian-energy.net
	홈페이지	http://www.caspian-energy.net
	주소	126/64 Suleyman Rahimov, Nasimi district, Baku, Azerbaijan
	취급 브랜드	Bosch, Metabo, Bort, Defort, Hander, Stomer

4	바이어명	Caspian Elektrik (ARAZ PLAST MMC)
	대표자명	Mr. Elman Muradov-Director
	담당자명	Mr. Elman Muradov
	담당자 직위	Director
	휴대 폰	+994 50 215 09 43
	Email	elman@arazplast.az
	Mobile Pnone	+994 50 581 83 06
	전화	(+99412) 478 83 13
	Email	;office@arazplast.az
	홈페이지	http://www.arazplast.az
	주소	Ahmed Rejebli str. 46., Narimanov district, Baku, AZ1052, Azerbaijan
취급 브랜드	BALTUR, BOSCH, DeWALT, Nova Florida, ESPA, Siemens etc.	

5	바이어명	"TEMP" Limited Liability Company
	대표자명	Mr. Ibrahim Ibrahimov-General Director
	Email	ibrahimi@templtd.az
	담당자명	Mr. Ilkin Samedov
	담당자 직위	Executive Director
	Email	ilkins@templtd.az
	전화	+994 12 4521194
	Email	N/A
	홈페이지	www.templtd.az
	주소	Surakhani district, Bulbula settlement, 20 Str. Sattar Bahlulzade, AZ1043, Azerbaijan, Baku
	취급 브랜드	DeWalt

6	바이어명	(CITCO) Caspian Industrial Trading Company (MAKINA Merkezi)
	대표자명	Mr. Rajesh Chawla-Director
	담당자명	Ms. Vefa Orujlu
	휴대폰	+994 51 502 49 42
	Email	citco@citco.az
	전화	(+99412) 448-38-26
	Fax	(+99412) 448-38-27
	Email	sales@citco.az
	홈페이지	www.makita.ae;www.citco.az
	주소	26 Afiyaddin Jalilov, Khatai district AZ1000, Baku, Azerbaijan
	취급 브랜드	Makita; VOLZ; Fisher; OSBORN; ELORA; GODREJ etc.

7	바이어명	Universal Makina MMC
	대표자명	Mr. Bahadur Alizade-Director
	담당자명	Mr. Emin Asadov
	담당자 직위	Head of Sales Department
	휴대폰	+994 50 287 00 24
	Email	e.asadov@universalmakina.az
	전화	(+99412) 566 29 22
	Fax	(+99412) 514 19 46
	Email	N/A
	홈페이지	www.universalmakina.az
	주소	2075 Ziya Bunyadov, Darnagul Highway, Baku, AZ1108, Azerbaijan
	취급 브랜드	Bosch

나이지리아

(무역관명 : 라고스무역관)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 아프리카 최대 시장으로서의 잠재력 다대
 - 인구 1억 6천만 명의 나이지리아는 아프리카 최대 시장으로 손꼽힘
 - 특히 1일 240만 배럴을 생산하는 세계 10대 산유국으로 자원이 풍부하며, 자원 개발을 위한 각종 플랜트 수요가 매우 큼
 - 나이지리아 정부의 자국 산업 육성 및 고용창출, 기술이전을 목표로 한 나이지리아 로컬콘텐츠 법에 따라 석유가스 분야에서의 Local Contents 요건이 강화됨에 따라 현지에서의 생산이 늘어날 수밖에 없는 실정이고 이에 따른 기계 장비 및 각종 공구류의 수요도 크게 늘어날 전망이다
 - 최근의 유럽 및 세계 경기 침체에 따라 나이지리아의 경기도 위축되고 있으며, 특히 나이지리아의 제조업이 매우 취약해 현재 전동공구의 수요는 많지 않은 편임
- 바이어 Bertola Machine-Tool Ltd사의 Albert Inyang 사장에 따르면 나이지리아 제조업 부문의 침체로 인해 산업생산 활동이 저조하고 이에 따라 공구류 수요도 활발하지 않음

□ 수입동향 및 정책

- 나이지리아 통계청 자료에 따르면 전동공구(HS Code 846729)의 수입은 2009년 20,956천 달러, 2010년 10,947천 달러, 2011년 3,838천 달러로 나타남
 - 전동공구 주 수입대상국은 미국, 중국, UAE 등으로 최근의 경기침체 및 나이지리아 제조업 활동 저조로 인해 전동공구류 수입이 큰 폭으로 감소

2 시장 구조

□ 수입 통계

[주요국별 전동공구 수입동향(HS CODE 8467.29)]

(단위 : US\$)

No.	Country	2009	2010	2011
	Total World	20,956,581	10,947,005	3,839,945
1	Antigua & Barbuda	401,449	175,131	275,471
2	Barbados	139,859	31,344	4,864
3	Belgium	347,789	-	-
4	China	1,472,011	5,273,674	1,629,156
5	Italy	13,162	45,401	37,614
6	Korea	-	16,655	62,218
7	South Africa	98,173	5,010	892
8	UAE	1,494,636	3,846,576	205,529
9	United Kingdom	77,033	560	24,175
10	USA	15,285,534	780,610	81,317
11	Others	199,470	1,184,547	851,006

* 자료원 : 나이지리아 통계청

○ 수입 관련 정책

- 각종 공구류(Hand tools) 수입상의 제약은 없음
- 나이지리아 수출을 위해서는 나이지리아 표준기구 (SON : Standard Organization of Nigeria)의 품질기준에 부합해야 함
- 수출시 SONCAP 인증서를 획득해야만 수출할 수 있으며, SONCAP 한국사무소에서 발급받을 수 있음

○ 수입 관세

- 전동공구류 수입 관세는 5%이며 부가세는 없음

Product	Tools for working in the hand, pneumatic, others
HS Code	8467.29
Description	Hand Tools
Duty Rate	5% of import duty
VAT Rate	0% of import duty
Port Surcharge	7% of import duty
ETLS	0.5% of Invoice
Inspection Rate	1% of FOB

* 주 : 수입상은 수입 관세(5%) 이외에 상기 Port Surcharge 7%, ETLS(ECOWAS Trade Liberalization Scheme) 0.5%, 검사료 1%를 각각 납부해야 함

* 자료원 : 나이지리아 관세청

- 전동공구류 등 제품(Engineering Tools, Power Tools, Air Tools)의 주요 수요처는 나이지리아 건설 분야, 철강 관련 작업장, 다양한 기술 및 엔지니어링 사업 분야 등임
- 미국, 영국 및 여타 유럽 국가로부터의 수입이 나이지리아 전동공구 수요의 대부분을 차지하고 있음. 그러나 이들 국가들의 경기 침체 및 수입 단가 상승으로 인해 중국, 인도 및 아시아 각국으로 수입 대상을 전환하고 있음
- 나이지리아 시장진출을 위해서는 현지에 판매망을 갖춘 유력 파트너를 통한 공급이 필요하며, 업무 대행이 파트너 발굴이 관건

□ 유통 구조

- 나이지리아에서의 공구류 판매는 브랜드 인지도, 수입 판매상의 마케팅 능력에 따라 좌우됨
 - 유명 브랜드의 경우 가격이 고가임에도 최종 소비자들은 새로운 브랜드의 제품을 사용하기보다 저명 브랜드 제품을 선호함
 - 바이어들은 새로운 공구 브랜드가 시장에 진입하기 위해서는 고품질에 높은 가격경쟁력을 갖추고 있어야 한다고 전함

3 바이어 의견 조사

1 BERTOLA MACHINE-TOOL LIMITED			
담당자	Mr. Albert Inyang	직위	Managing Director
담당자 Tel	234-702-8001720 234-1-805-8000050	담당자 Fax	N/A
Email1	info@bertolamachinetool.com	Email2	sales@bertolamachinetool.com
설립년도	1982 (Rc. 89822)	종업원 수	25
Website	www.bertolamachinetool.com		
주소	Bertola House, 296, Ikorodu Road, Anthony, Lagos, Nigeria		
업종	무역, 유통		
구입품목	각종 기계, 장비, 공구류		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 기계류 및 공구 취급 업체로는 나이지리아에서 널리 알려진 기업임. 미국, 영국, 벨기에, 이탈리아, 스페인, 독일, 중국, 인도 및 대만 등으로부터 수입하고 있음 ▶ 나이지리아의 경기 위축에 따른 제조업 부문의 수요 감소로 인해 전동공구 시장이 현재 어려움을 겪고 있음 ▶ 각종 제품을 적정 가격으로 공급 가능한 한국 기업을 찾고 있으며, 비즈니스 관계를 맺을 준비가 되어 있다고 밝히고 있음 		

2 GOLDEN CROSS TECHNICAL LIMITED			
담당자	Mr. M.O. Joseph	직위	Chairman/MD/CEO
담당자 Tel	234-1-7747801	담당자 Fax	N/A
Email1	Gctl_salter@yahoo.co.uk	Email2	N/A
설립년도	1993 (Rc. 219518)	종업원 수	10
Website	N/A		
주소	Eleganza Plaza (Scorpio Block, 1st Floor, Right Wing), Aerodrome Road, Apapa, Lagos, Nigeria		
업종	수입, 유통		
구입품목	계측기, 공구류, 기술 장비 등		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 동사는 저울, 공구(Hardware Tools), 기술 장비(Technical Equipments) 등을 수입 판매하는 회사로 주로 영국에서 수입 ▶ 한국 기업으로부터 거래제의 오퍼를 받은 적이 있으나, 현재의 시장 상황이 좋지 않아 결정을 내리지 못한 상태라고 함 		

3 TOOLS & ALLIED PRODUCTS NIGERIA LIMITED			
담당자	Mr. Femi Taiwo	직위	Chairman/MD/CEO
담당자 Tel	234-803-3019346	담당자 Fax	N/A
Email1	toolsandallied@yahoo.com	Email2	N/A
설립년도	1985 (Rc. 70349)	종업원 수	11
Website	N/A		
주소	126 Obafemi Awolowo Way, Ikeja, Lagos, Nigeria		
업종	수입, 판매, 서비스		
구입품목	각종 기계 장비, 주물, 검사장비 등		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 동사는 기계, 엔지니어링 공구, 장비, 주물 및 검사장비 등을 수입, 판매하는 업체 ▶ 영국, 중국, 인도 등지에서 기계류 및 공구를 수입하고 있으며, 2009년 한국을 방문한 적이 있음(Buy Korea 수출상담회 참가) ▶ 나이지리아 시장에 관심이 있는 한국 업체가 있다면 파트너십을 맺고 제품을 판매할 의향이 있다고 밝힘 		

< 끝 >

2013년 KOTRA 발간자료 목록

□ GMR (Global Market Report)

번호	제목	발간일자
13-001	오바마 재선에 따른 경제.통상정책 방향 전망과 시사점	2013.1
13-002	2013년 1분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2013.1
13-003	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 공작기계 (머시닝센터) -	2013.2
13-004	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 기타골프용품 -	2013.2
13-005	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 안경테 -	2013.2
13-006	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 폴리에스터 단섬유 -	2013.2
13-007	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 폴리프로필렌 테이프 -	2013.2
13-008	선진국의 미래산업 육성정책	2013.2
13-009	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 광케이블 -	2013.2
13-010	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 기타전동공구 -	2013.2
13-011	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 기타컴퓨터 주변기기 -	2013.2
13-012	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 펌프 -	2013.2

□ KOCHI자료

번호	제목	발간일자
13-001	한국 수출 증대의 길, 한류에 묻다	2013.1

□ KOTRA자료

번호	제목	발간일자
13-001	해외 주요국 투자인센티브 현황 및 사례조사	2013.1
13-002	외국인을 위한 법인설립 안내	2013.1
13-003	Guide to Business Establishment in Korea	2013.1

□ 설명회자료

번호	제목	발간일자
13-001	2013 세계시장 진출전략 설명회	2013.1
13-002	2013 중국3대 유망시장 설명회	2013.1
13-003	2013년 전략시장 협력 파트너쉽 포럼	2013.1



작성자	
◆ 파리무역관	김희경 과장
◆ 마드리드무역관	취숙영 과장
◆ 나고야무역관	홍승민 차장
◆ 모스크바무역관	오명훈 과장
◆ 블라디보스톡무역관	주한일 과장
◆ 부쿠레슈티무역관	김민정 과장
◆ 바쿠무역관	홍 희 관장
◆ 라고스무역관	편보현 관장
◆ 신흥시장팀	박대희 대리



Global Market Report 13-010

중소 수출 유망품목 시장동향 및 진출방안
< 기타 전동공구 >

발행인 | 오영호
 발행처 | KOTRA
 발행일 | 2013년 1월
 주소 | 서울시 서초구 헌릉로 13
 (우 137-749)
 전화 | 02) 3460-7114(대표)
 홈페이지 | www.kotra.or.kr

Copyright © 2013 by KOTRA. All rights reserved.
 이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.
 저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
 무단전재와 무단복제를 금합니다.

새로운 50년, 대한민국의 미래를 열어가는 글로벌 비즈니스 플랫폼

